

CAT
XC 3
86C15

31761 118900034

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 2

Thursday, November 6, 1986

Chairman: Marcel R. Tremblay, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 2

Le jeudi 6 novembre 1986

Président: Marcel R. Tremblay, député

Minutes of Proceedings and Evidence of the Legislative Committee on

Procès-verbaux et témoignages du Comité législatif sur le

BILL C-2

An Act to dissolve Canagrex and to amend certain Acts in consequence thereof

PROJET DE LOI C-2

Loi portant dissolution de la société Canagrex et modifiant certaines lois en conséquence

RESPECTING:

CONCERNANT:

Order of Reference

Ordre de renvoi

INCLUDING:

Y COMPRIS:

Report to the House

Rapport à la Chambre

WITNESSES:

TÉMOINS:

(See back cover)

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-third Parliament, 1986

Deuxième session de la trente-troisième législature, 1986

LEGISLATIVE COMMITTEE ON BILL C-2

Chairman: Marcel R. Tremblay, M.P.

MEMBERS

Don Boudria
Michel Champagne
Lee Clark
Marc Ferland

(Quorum 4)

G.A. Sandy Birch

Clerk of the Committee

Pursuant to S.O. 94(5)

On Wednesday, November 5, 1986:

Vic Althouse replaced Stan Hovdebo:
Stan Hovdebo replaced Vic Althouse.

On Thursday, November 6, 1986:

Bill Gottselig replaced Jack Scowen.

COMITÉ LÉGISLATIF SUR LE PROJET DE LOI C-2

Président: Marcel R. Tremblay, député

MEMBRES

Sid Fraleigh
Stan Hovdebo
Jack Scowen—(7)

(Quorum 4)

Le greffier du Comité

G.A. Sandy Birch

Conformément à l'article 94(5) du Règlement

Le mercredi 5 novembre 1986:

Vic Althouse remplace Stan Hovdebo:
Stan Hovdebo remplace Vic Althouse.

Le jeudi 6 novembre 1986:

Bill Gottselig remplace Jack Scowen.

REPORT TO THE HOUSE

Friday, November 7, 1986

The Legislative Committee on Bill C-2, An Act to dissolve Canagrex and to amend certain Acts in consequence thereof, has the honour to report the Bill to the House.

In accordance with its Order of Reference of Tuesday, October 21, 1986, your Committee has considered Bill C-2 and has agreed to report it without amendment.

A copy of the Minutes of Proceedings and Evidence relating to this Bill (*Issues Nos. 1 and 2 which includes this Report*) is tabled.

Respectfully submitted,

MARCEL R. TREMBLAY,

Chairman.

RAPPORT À LA CHAMBRE

Le vendredi 7 novembre 1986

Le Comité législatif sur le projet de loi C-2, Loi portant dissolution de la société Canagrex et modifiant certaines lois en conséquence, a l'honneur de rapporter le projet de loi à la Chambre.

Conformément à son Ordre de renvoi du mardi 21 octobre 1986, votre Comité a étudié le projet de loi C-2 et a convenu d'en faire rapport sans modification.

Un exemplaire des Procès-verbaux et témoignages relatifs à ce projet de loi (*Fascicules nos 1 et 2 qui comprend le présent rapport*) est déposé.

Respectueusement soumis,

Le président,

MARCEL R. TREMBLAY.

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, NOVEMBER 6, 1986

(3)

[Text]

The Legislative Committee on Bill C-2, An Act to dissolve Canagrex and to amend certain Acts in consequence thereof, met at 3: 34 o'clock p.m., this day, the Chairman, Marcel Tremblay, presiding.

Members of the Committee present: Don Boudria, Lee Clark, Marc Ferland, Sid Fraleigh, Stan Hovdebo.

Witnesses: From the Export Development Corporation: Brock King, Senior Vice-President, Export Insurance Group; J. Grady Kittleson, Manager, Agricultural Insurance Services.

The Committee resumed consideration of Bill C-2, An Act to dissolve Canagrex and to amend certain Acts in consequence thereof. (*See Minutes of Proceedings, Issue No. 1*).

On Clause 1

The witnesses made statements and answered questions.

Clause 1 was allowed to stand.

Clauses 2, 3, 4, 5, 6 and 7 were severally carried.

The Schedule carried.

Clause 1 carried.

The Title carried.

Bill C-2 carried on division.

Ordered,—That the Chairman report Bill C-2 to the House.

At 4: 24 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

G.A. Sandy Birch

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 6 NOVEMBRE 1986

(3)

[Traduction]

Le Comité législatif sur le projet de loi C-2, Loi portant dissolution de la société Canagrex et modifiant certaines lois en conséquence, se réunit, aujourd'hui à 15 h 34, sous la présidence de Marcel Tremblay, (*président*).

Membres du Comité présents: Don Boudria, Lee Clark, Marc Ferland, Sid Fraleigh, Stan Hovdebo.

Témoins: De la Société pour l'expansion des exportations: Brock King, premier vice-président (Services): Groupe de l'assurance à l'exportation: J. Grady Kittleson, directeur, Services d'assurance agricole.

Le Comité reprend l'étude du projet de loi C-2, Loi portant dissolution de la société Canagrex et modifiant certaines lois en conséquence. (*Voir Procès-verbaux et témoignages, fascicule n° 1*).

Article 1

Les témoins font des déclarations et répondent aux questions.

L'article 1 est réservé.

Les articles 2, 3, 4, 5, 6, et 7 sont respectivement adoptés.

L'annexe est adoptée.

L'article 1 est adopté.

Le Titre est adopté.

Le projet de loi C-2 est adopté avec voix dissidente.

Il est ordonné,—Que le président fasse rapport, à la Chambre, du projet de loi C-2.

À 16 h 24, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

G.A. Sandy Birch

EVIDENCE*(Recorded by Electronic Apparatus)**[Texte]*

Thursday, November 6, 1986

• 1532

Le président: À l'ordre!

Nous étudions le projet de loi C-2, Loi portant sur la dissolution de la société Canagrex et modifiant certaines lois en conséquence.

Nous avons le plaisir d'avoir avec nous, aujourd'hui, et à titre de témoin, M. Brock King, de la Société pour l'expansion des exportations. M. King est le premier vice-président (Services) du Groupe de l'assurance à l'exportation. Il est accompagné par M. Grady Kittleson, le directeur pour le Service d'assurance au ministère de l'Agriculture.

Monsieur King, si on vous demandait de nous faire un exposé de cinq à 10 minutes, vous pourriez par la suite répondre aux questions des membres du Comité. Est-ce que cette façon de faire vous convient?

Mr. Brock King (Senior Vice-President, Export Insurance Group, Export Development Corporation): Certainly, Mr. Chairman.

First of all, I would like to say there might have been some misunderstanding about my willingness, or otherwise, to appear. It clearly was a misunderstanding. I was of the impression that somebody wanted to know whether I wanted to make a particular statement to this committee, and I felt that Mr. Yvan Jacques was acquainted with our programs and probably could give sufficient information. But I am only too delighted to appear here to answer any questions that may arise.

Perhaps I could tell you what we have done for agriculture in the past and what we have done more specifically since Canagrex ceased operations.

First of all, the Export Development Corporation and its predecessor, the Export Credit Insurance Corporation, have been insuring agricultural products since the beginning; since inception in 1945. But these by and large related to packaged commodities; tree fruits and the like. We have insured a number of co-operatives for non-payment of their foreign accounts receivable.

• 1535

We introduced a financing facility subsequently, and this financing facility has assisted in the export sales of breeding livestock. The basic policy of insurance is called "a global policy", and under it the exporter is required to cover all his export transactions.

We had been having conversations with the Department of Agriculture during the developmental process of Canagrex—that is, when it was in its formative stages—and interdepartmental discussions were occurring because we, as well as the

TÉMOIGNAGES*(Enregistrement électronique)**[Traduction]*

Le jeudi 6 novembre 1986

The Chairman: Order, please!

We resume consideration of Bill C-2, an Act to dissolve Canagrex and to amend certain acts in consequence thereof.

We are very pleased this afternoon to have as our witness Mr. Brock King, from the Export Development Corporation. Mr. King is the Senior Vice-President (Services) for the export insurance group. He is accompanied by Mr. Grady Kittleson, who is the Director of Insurance Services at the Department of Agriculture.

Mr. King, if you have objection, we would appreciate it if you could make a brief opening statement, about five or ten minutes in length, after which the members of the committee will certainly wish to ask you questions. Does this procedure meet with your approval?

Mr. Brock King (premier vice-président, Groupe de l'assurance à l'exportation, Société pour l'expansion des exportations): Bien sûr, monsieur le président.

D'abord, je tiens à dire aux membres du Comité qu'il a dû y avoir un malentendu quant à mon désir de comparaître devant vous—ou plutôt l'absence d'un tel désir. Il s'agit tout simplement d'un malentendu. Pour ma part, j'avais l'impression qu'on me demandait simplement si je tenais à faire un exposé devant le Comité, ce qui ne me semblait pas nécessaire, étant donné que M. Yvan Jacques connaît bien nos programmes et était en mesure de vous donner tous les renseignements nécessaires. Mais laissez-moi vous dire que je suis ravi de comparaître afin de répondre à toutes vos questions.

Il serait peut-être bon que je vous explique ce que nous avons fait par le passé dans le domaine agricole, et surtout ce que nous faisons depuis que Canagrex a cessé d'exister.

D'abord, la Société pour l'expansion des exportations, comme son prédecesseur, la Société d'assurance des crédits à l'exportation, depuis 1945, date de sa création, assure des produits agricoles. Toutefois, nos programmes visaient surtout des marchandises conditionnées; par exemple, des fruits et d'autres produits du même genre. Nous avons également assuré un certain nombre de coopératives pour défaut de paiement d'acheteurs étrangers.

Nous avons également prévu par la suite des possibilités de financement pour les ventes à l'étranger de bétail d'élevage. Il s'agit de ce que nous appelons «une politique globale», police d'assurance aux termes de laquelle l'exportateur doit couvrir toutes ses transactions à l'exportation.

Lorsque Canagrex était encore au tout début de son existence, nous avons eu des conversations avec le ministère de l'Agriculture au sujet de ce secteur, qui nous semblait particulièrement désavantage par rapport à l'étranger où il bénéficie

[Text]

individuals of the Department of Agriculture, were aware that there appeared to be some disadvantage to that particular industry vis-à-vis what was becoming available from abroad, including the subsidies. We wanted to look into ways and means of providing commensurate assistance to that which was particularly available from the United States, the Commodity Credit Corporation.

We were thinking along the same lines as the Canagrex, and when Canagrex was formed we did not wish to have a redundant facility so we withdrew, but maintained a dialogue with that agency. They used our facilities to assist them. Our analytical capabilities, our country credit analysis, and the like were offered to them quite freely to give the requisite support to the agricultural community.

When Canagrex's operations were being wound up, EDC immediately set about investigating the status of agricultural support to see whether there were ways and means that we could provide additional assistance to that which traditionally had been offered. In October 1985 we introduced a complete new program called our Short Term Bulk Agricultural Insurance. This differed from our traditional support, inasmuch as it provided 100% cover against political risk, whereas for ordinary commodities the cover is 90%; and 95% cover against commercial risk, which is essentially bank failure, vis-à-vis 90% traditionally.

We also introduced a program whereby we were prepared to cover agricultural sales for these bulk commodities on terms up to 360 days, where traditionally we had gone to 180 days.

We also had pre-approved country credit ceilings, and we permitted the selection by market for individual exporters, which was a departure from the whole turnover concept.

In July 1986, this year, we also introduced pre-shipment cover. Perhaps I will have my colleague, Mr. Kittleson, explain this in greater detail if you so wish, but essentially it provides cover from the time of order to the date of shipment, thereby protecting the exporter in the event that we go off cover, or in the event something happens in the country of destination that prevents shipment.

We have a special premium basis that takes into account the fact that these agricultural sales do generally represent somewhat better risks than normal commodity sales.

There is a definition: essentially the bulk agricultural commodities are natural products or by-products not packaged or processed for retail distribution, including livestock, but excluding forestry or fishery products; and we cover the sales on terms of irrevocable letter of credit issued by an EDC approved bank or to a sovereign buyer.

In addition to that program, in January 1986 we introduced another bulk agricultural for medium-term credits. We found

[Translation]

notamment de subventions. Nous voulions mettre ce secteur sur un pied d'égalité avec les États-Unis, où il dispose d'avantages qui lui sont conférés par la *Commodity Credit Corporation*.

Nous envisagions donc un système assez semblable à celui qui a prévalu par la suite à Canagrex et quand cette société a été formée, nous ne voulions pas faire double emploi; nous nous sommes donc retirés, tout en maintenant un dialogue avec cet organisme. Canagrex se prévalait d'ailleurs de notre compétence en matière d'analyse—notamment l'analyse du crédit des pays étrangers— etc., que nous mettions à la disposition de cet organisme à titre gracieux afin d'aider le milieu agricole canadien.

Lorsque le gouvernement a décidé de fermer les portes de Canagrex, la SEE a étudié la question de l'appui au secteur agricole, afin d'offrir son aide. En octobre 1985, nous avons adopté un programme tout à fait nouveau, l'assurance à court terme, pour les produits agricoles en vrac. Nous nous lancions dans un domaine tout à fait nouveau puisque nous voulions grâce à ce programme protéger les exportateurs canadiens de produits agricoles en vrac contre tout risque politique, alors que pour les denrées ordinaires la couverture est généralement de 90 p. 100; nous protégions à 95 p. 100 contre tout risque commercial, c'est-à-dire défaut de paiement par les banques, ce qui est traditionnellement couvert à 90 p. 100 seulement.

Nous avons également adopté un programme d'assurance pour ces produits agricoles en vrac au cours d'une durée de crédit de 360 jours, soit le double de la durée traditionnelle.

Auparavant, nous déterminions des plafonds de crédit par pays; ensuite nous avons décidé de fonctionner par marché, et non plus par chiffre d'affaires.

En juillet 1986, nous avons également adopté l'assurance des produits avant leur exportation. Je demanderai à mon collègue, M. Kittleson, de vous expliquer cette question en détail si vous le désirez, mais de façon générale, il s'agit d'une assurance qui s'applique dès la commande jusqu'à la date de l'expédition; de cette façon l'exportateur est protégé au cas où quelque chose irait mal ici ou à l'étranger, et empêcherait l'expédition du produit en question.

Les primes tiennent compte du fait que ces ventes agricoles représentent généralement de meilleurs risques que les ventes normales d'un produit.

Je vous donnerai maintenant une définition: de façon générale, les produits agricoles en vrac sont des produits naturels ou sous-produits agricoles qui ne sont pas conditionnés pour la distribution au détail; ils comprennent le bétail, mais pas les produits forestiers ou les produits de la pêche. Cette assurance protège les exportateurs canadiens de produits agricoles en vrac en cas de non-paiement pour les ventes à des acheteurs souverains et celles dont le paiement doit s'effectuer par lettre de crédit irrévocable.

En plus de ce programme, en janvier 1986, nous avons adopté un autre programme d'assurance à moyen terme pour

[Texte]

the Canadian exporters increasingly facing CCC, American competition, on quite favourable terms. And in those instances where this competition was demonstrated, we provided a facility that is comparable and enables the Canadian exporter to offer a matching financing.

• 1540

The cover is 100%. It is by way of guarantees to banks. Again, it is a selected cover. We have pre-approved country limits. The terms of payment generally go to three years.

These new programs represented a radical departure for EDC, which had traditionally covered all commodities. For the first time we specialized in this one sector. We set up an internal unit under the management of Mr. Kittleson to provide rapid turn-around, quick answers to the agricultural community. We found this essential. Sometimes a tender has to go out within a very short period of time.

We also have a program in conjunction with these for bid and performance bonds. We are prepared to pre-qualify an exporter, and we are prepared to issue these, on a certificate basis, quite quickly.

That is a general overview of the new programs we have introduced since that time. We have had an excellent response from the agricultural community itself.

Le président: Monsieur King, mes premiers mots sont pour vous remercier d'avoir bien voulu apporter les éclaircissements du début, et ce relativement à votre convocation à comparaître devant nous; et compte tenu du fait que ces points avaient été soulevés par mon collègue, M. Boudria, il serait peut-être opportun de répéter, pour le bénéfice de ce dernier, vos remarques initiales.

Mr. B. King: Certainly. I would be only too happy to.

There was a misunderstanding. There was no unwillingness on my part to appear. In fact, I am quite delighted to have the opportunity. I have spoken before committees many, many times over the last 30 years.

I was of the impression that I was being asked if I wanted to make a specific statement to this committee, and I had no particular statement to make, feeling the Department of Agriculture had the competence to talk in general terms about our programs. But I am only too happy to appear as a witness.

Mr. Boudria: At this particular time, when there is increasing international pressure for marketing our agricultural commodities—the U.S. Farm Bill is what I am thinking of, in part, although of course there are other pressures, particularly from the EEC, and there are other pressures as well caused by the fact that some of our traditional customers are becoming self-sufficient, that some of our competitors have increased the amount of acreage—I am thinking of some of the South American countries and Australia—there is a general malaise—and that is no secret to you, of course—rather

[Traduction]

les produits agricoles en vrac. Nous nous sommes rendu compte que les exportateurs canadiens se trouvaient dans une situation généralement assez avantageuse par rapport à la concurrence américaine de la CCC (*Commodité Credit Corporation*); nos exportateurs canadiens se voyaient donc offrir un financement qui leur permettait de faire concurrence à leurs homologues américains.

• 1540

La couverture est de 100 p. 100 il s'agit de garanties offertes aux banques avec plafond par pays et possibilité de paiement allant jusqu'à trois ans.

Ces nouveaux programmes représentaient une façon toute nouvelle de procéder pour la SEE qui avait toujours assuré tous les produits. Dans ce cas-ci il s'agissait de se concentrer sur un secteur. Nous avons créé un service interne sous la direction de M. Kittleson qui offrait des informations rapides à la collectivité agricole, ce que nous trouvions tout à fait essentiel. En effet, parfois il faut faire des soumissions dans des délais très courts.

Nous avons également mis sur pied un programme parallèle pour le cautionnement de soumission et de bonne exécution. Nous sommes prêts à certifier préalablement un exportateur et à émettre des certificats de cautionnement très rapidement.

Il s'agit là d'une vue d'ensemble des nouveaux programmes que nous avons adoptés depuis cette époque. La collectivité agricole a très bien réagi à ceci.

The Chairman: Mr. King, I would like first of all to thank you for these enlightning words of testimony. These questions had been raised by my colleague Mr. Boudria, and it might be good to repeat your initial remarks for him.

M. B. King: Certainement, je serais très heureux de le faire.

Il a dû se produire un malentendu. En fait, je n'ai éprouvé aucune réticence à comparaître devant vous et je suis même très heureux d'avoir eu cette possibilité. Je me suis adressé au Comité à de nombreuses reprises au cours des 30 dernières années.

Je pensais que l'on me demandait de faire une déclaration bien précise devant le Comité; or je n'en avais aucune à faire et j'estimais que le ministère de l'Agriculture était l'organisme compétent pour parler de façon générale de nos programmes. Je suis cependant très heureux de comparaître comme témoin.

M. Boudria: À l'heure actuelle, la compétition internationale est très grande en matière de commercialisation des produits agricoles—je pense particulièrement à la loi américaine sur les produits agricoles, mais il y a également des pressions qui sont exercées particulièrement par la CEE, d'autres pressions sont exercées du fait que nos clients traditionnels devient autosuffisants, et ont augmenté le nombre d'acres cultivés—je pense ici à certains pays d'Amérique du sud et à l'Australie. Ce n'est un secret pour personne, il règne un certain malaise dans ce domaine. La planète ne s'agrandit

[Text]

relating to the fact that the planet is certainly not getting much bigger in terms of potential customers and a large number of our customers no longer are there, either by becoming self-sufficient or because some other countries are taking them away; and there, of course, I am thinking of the U.S. Farm Bill.

I guess I am not going to ask you if you can deal with the U.S. Farm Bill. I do not think the world can deal with the U.S. Farm Bill. But I am going to ask you how you think some of the programs you have are going to be able to provide some small form of competition to some of the similar programs in the U.S. Farm Bill, recognizing that theirs are so generous that they are almost outrageous in some cases. How do you deal with that in trying to match some of the export-financing schemes or otherwise they have? And I would like to ask you the probably rhetorical question, which probably should not be asked of you, but I still cannot help but think it, is this not the time to increase agencies of marketing rather than cut some of them out? However, obviously that is not one you probably would want to answer.

• 1545

Mr. B. King: I do not think I am competent to answer that particular question. Our area of interest, as you know, relates to credit—sales on credit—and how we can assist the Canadian exporter and support his export sales in the knowledge that he is competing with exporters from abroad who have export financing facilities of one kind of another.

The various subsidy programs do not enter into this equation, from our standpoint. That must come from another source. But we do monitor what is available from abroad, and indeed the programs I just described really developed as a consequence of our studies of what was available from other agencies, including the United States.

I think I can answer you that so far as we know, we are in a matching position. That is a generalization, because the prices will vary; the structures, the premium rates, and so on will vary. In any given transaction the Canadian exporter may be at a slight advantage or the American exporter may be at a slight advantage. But as far as exports to third countries are concerned, generally we are comparable.

Maybe Mr. Kittleson has something to add to that.

Mr. Grady Kittleson (Manager, Agricultural Insurance Service, Export Development Corporation): Not really. I would have to agree that because of the make-up of the Export Development Corporation we are limited in responding to the various subsidies and programs the rest of the world is offering. But as for matching commercial programs which are in existence, I feel the program that has been developed is matching and meeting this competition quite well.

[Translation]

pas, nous n'avons pas accès à d'autres clients, nous en avons même perdu certains, qui sont devenus autosuffisants ou qui achètent autre part. Il y a cette loi américaine sur les produits agricoles.

Je ne vous demanderai pas de nous parler de cette loi, je crois que personne ne peut le faire, je vous demanderai simplement comment à votre avis certains de vos programmes permettront aux exportateurs canadiens de faire concurrence à des programmes semblables des États-Unis, qui avantagent tellement les gens de ce pays que cela en devient pratiquement ridicule. Comment peut-on offrir à nos exportateurs des régimes financiers comme ceux des États-Unis? Et je vous poserai la question hypothétique, que je ne devrais peut-être pas vous poser, mais que je ne peux m'empêcher de vous poser: ne conviendrait-il pas plutôt d'augmenter le nombre d'organismes de commercialisation plutôt que de le diminuer? Cependant, vous n'aimeriez sans doute pas répondre à cette question.

M. B. King: Je ne crois pas avoir la compétence voulue pour répondre à cette question. Comme vous le savez, nous nous occupons de la question du crédit, de ventes à crédit et de l'aide que nous pouvons fournir aux exportateurs canadiens pour qu'ils puissent faire concurrence aux exportateurs de l'étranger qui disposent d'un financement d'une sorte ou de l'autre.

Les différents programmes de subvention n'entrent pas en ligne de compte en ce qui nous concerne, ceux-ci relevant d'autres instances. Cependant, nous tenons compte des différents avantages dont bénéficient les exportateurs étrangers et les programmes que je viens de décrire on été conçus après étude des avantages offerts par d'autres organismes, y compris par les États-Unis.

De façon générale, je puis vous dire que le Canada se trouve dans une situation de contrepartie. C'est une généralisation, c'est vrai, étant donné que les prix peuvent varier de même que les structures et le taux de primes, etc. Dans une transaction donnée, un exportateur canadien peut très bien connaître un léger désavantage par rapport à un exportateur d'un autre pays, mais il en va de même pour l'exportateur américain, par exemple, qui pourrait être dans une situation un peu désavantageuse dans un certain cas. En ce qui concerne les exportations vers des pays tiers, nous nous trouvons dans une situation comparable à celle des États-Unis.

M. Kittleson pourrait peut-être ajouter quelque chose.

M. Grady Kittleson (directeur, Service de l'assurance agricole, Société d'expansion des exportations): Pas vraiment. Je serais d'accord pour dire qu'étant donné la façon dont notre Société est constituée, nous sommes limités pour réagir aux différentes subventions et programmes que les autres pays du monde offrent. En ce qui concerne la contrepartie aux programmes commerciaux existants, j'estime que le programme est tout à fait au point et permet de très bien soutenir la concurrence.

[Texte]

Mr. Boudria: I am looking at some of the documentation provided to us by the Agriculture department of Canada on some features of export credits in the U.S. Farm Bill. The GSM 102 program, which provides export guarantees, so we are told by this document, for up to three years . . . \$5 billion in there. The intermediate export credit program, GSM 301, provides export credit guarantees from 3 to 10 years. Apparently there is \$500 million per year there just to cover the interest that would be required in order to do this.

There is a whole series more. I will not bore you with every one of them. But there seem to be several export credits. I am not talking about grants now; there are even more of them, unfortunately for us. But just in terms of the export credits they feature short term, medium term, and long term.

Knowing about all of these programs, do you still feel we are equipped in such a way that we can . . . not compete, because I do not think anybody can, but at least hold our own against that kind of massive intervention, shall I say?

Mr. B. King: I believe that is so, sir. Although we do know the Americans have facilities for massive assistance to agriculture programs, to our knowledge they have not used much of this capacity. We have been concerned in the area of breeding livestock that they would depart from what are called "Bern Union maximum" terms of credit for breeding cattle and the like. They do have a capability of going to 10 years; but so far as we know they have not. They could do it for chickens if they so chose; but that is a residual capacity. So far as we can determine they have been abiding more or less by traditional terms of trade. But there are real areas of competition in grain and pulses and various other bulk foods. There have been some departures. These have been mostly in the medium term, and this medium-term bulk agricultural program by and large matches that American program.

• 1550

Mr. Boudria: Again, I am sorry I missed part of your presentation. But apart from that financing aspect that you provide, of course, as I understand it, your agency is certainly not there to provide any kind of grants to customers, which in fact some of the U.S. programs do. I am correct in saying that, am I?

Mr. B. King: Yes.

Mr. Boudria: So again, apart from those export credits you have and solicitation of some customers abroad, are there any other aspects from that generally in which you would be involved to promote Canadian products?

[Traduction]

M. Boudria: J'ai jeté un coup d'oeil à la documentation qui nous a été fournie par le ministère de l'Agriculture du Canada concernant certaines caractéristiques des crédits à l'exportation américains qui tombent sous le coup de la loi agricole de ce pays. Le programme du GSM 102 prévoit des garanties en matière d'exportation allant jusqu'à trois ans . . . 5 milliards de dollars ont été prévus à ce poste. Le programme de crédits à l'exportation à moyen terme, GSM 301, prévoit des garanties pouvant aller de trois à 10 ans. Cinq cents millions de dollars par année servent simplement à couvrir l'intérêt dans le cadre d'un tel programme.

Il y a toutes sortes d'autres composantes. Je ne vous fatiguerais pas avec tous les détails. Cependant, il semblerait qu'il y ait plusieurs crédits à l'exportation. Je ne parle pas de subventions, il y en a encore davantage, malheureusement pour nous. Toutefois, simplement en matière de crédits à l'exportation, il y a des crédits à court terme, à moyen terme et à long terme.

Vous qui êtes au courant de ces programmes, estimez-vous quand même que nous pouvons, non pas être compétitifs, car je crois qu'aucun pays ne pourra être compétitif, mais au moins tirer notre épingle du jeu étant donné cette intervention massive?

M. B. King: Je le crois, monsieur. Comme nous le savons, les Américains ont toutes sortes de mécanismes importants d'aide aux programmes agricoles; cependant, ils n'y ont pas eu recours, à notre connaissance. En ce qui concerne le bétail de reproduction, nous nous étions demandé si les Américains s'en tiendraient toujours aux conditions de crédit maximal imposées par l'Union de Berne en ce domaine, les États-Unis pouvant étendre leur crédit jusqu'à 10 ans. Cependant, à notre connaissance, ce n'est pas ce qui s'est passé. Ils pourraient très bien procéder de la sorte dans le cas des poulets s'ils le désiraient, mais il s'agit là d'une capacité résiduelle. À notre connaissance, les Américains s'en sont tenus plus au moins aux conditions traditionnelles. Il y a cependant de véritables domaines de concurrence, notamment dans le domaine des céréales, des légumineuses et d'autres produits alimentaires en vrac. Mais il y a eu des exceptions, en particulier pour le moyen terme, et, dans l'ensemble, ce programme d'assurance à moyen terme pour les produits agricoles en vrac s'aligne sur le programme américain.

Mr. Boudria: Je regrette vraiment d'avoir manqué une partie de votre exposé. Mais si j'ai bien compris, mis à part l'appui financier que vous offrez, l'objectif de votre organisme n'est certainement pas d'accorder des subsides de quelque ordre que ce soit à ces clients, ce qui est le cas pour certains des programmes américains. Tel est bien le cas, n'est-ce-pas?

M. B. King: C'est bien cela.

M. Boudria: Y a-t-il donc des cas où votre organisme s'occupe de la promotion des produits canadiens, mis à part les crédits à l'exportation que vous offrez et les demandes de certains clients à l'étranger?

[Text]

Mr. B. King: I do not think so. We have lines of credit that are available for sales of breeding livestock, for example, and we manage to sell a great deal to Mexico on this basis of an EDC direct financing facility. But most of the agricultural commodities go through our insurance program, and really, it is difficult to sell anything on the basis of availability of insurance, if you follow me. So we do not have a direct marketing role, and ours is as a facilitator, a financial intermediary, if we can put it that way. The financing is done by the Canadian banks, and we provide the guarantees to the banks to relieve the exporter of the risk.

Mr. Boudria: I have just one final question, if I may. At the time the Canagrex president had appeared before our parliamentary committee some time ago, he indicated that some of the things the Canagrex corporation had begun to undertake were such things as looking for export credits for selling to such countries as Cuba and other countries in Central and South America. Regarding most of those roles Canagrex was getting involved in as it pertains to export credit, do you know if they were all transferred over to you?

Mr. B. King: I do know that Cuban business was transferred to us. I am not sure; there was a guarantee to a bank. I am not quite certain what happened to that, but new business was transferred to us. We have provided a great deal of cover for sales of agricultural commodities to Cuba.

Mr. Boudria: But you do not know specifically of other customers—again, I am reading just through the notes here—Yugoslavia and others.

Mr. B. King: I think our pipeline has picked up most of it. By our pipeline, I mean our note of prospective transactions. I think it has picked up most of the deals contemplated by Canagrex, but I am not familiar with the specifics.

Mr. Kittleson: I can perhaps respond a little bit to that inasmuch as Canagrex, I think, completed one line into Cuba somewhere in the order of \$15 million, which was utilized up to around \$7.5 million. Our program has continued that same support in as great a volume.

As far as Canagrex's actual direct marketing proposals are concerned, as Mr. King mentioned, we are not in that direct marketing and do not take a hands-on approach, as Canagrex would. We only assume that whatever Canagrex had in mind was something the private sector would have followed up itself. If it was possible to do it under Canagrex, it would follow that it could be done under our program as well.

So if these were viable, I suspect we have at least discussed with exporters the majority of these Canagrex proposals, some of which we may have done and some of which may never have reached fruition. We cannot really judge, not knowing exactly what Canagrex had in their . . . whether it was concrete or whether it was very, very potential.

[Translation]

M. B. King: Je ne pense pas. Il existe des lignes de crédit, par exemple, pour les ventes de bétail d'élevage, et c'est grâce à cette possibilité de financement direct de la SEE que nous parvenons à faire de grosses ventes au Mexique. Mais la plupart de nos denrées agricoles sont assurées par notre programme, et il est vraiment difficile de vendre quoi que ce soit en n'offrant que l'assurance, si vous me comprenez bien. Nous n'intervenons donc pas directement dans la commercialisation et notre rôle se borne à faciliter les transactions, à servir en quelque sorte d'intermédiaire financier. Le financement proprement dit est assuré par les banques canadiennes et nous leur fournissons les garanties pour diminuer les risques de l'exportateur.

M. Boudria: Il me reste une dernière question, si vous me le permettez. À l'époque où le président de Canagrex a comparu devant notre Comité, il y a déjà quelque temps, il nous a dit que Canagrex s'était lancée, entre autres, dans la recherche de crédits à l'exportation à destination de pays de l'Amérique centrale et de l'Amérique du Sud, dont Cuba. Est-ce que tous les rôles que remplissait Canagrex pour ce qui touche au crédit à l'exportation vous ont été dévolus?

M. B. King: Je sais que nous avons hérité des affaires avec Cuba et je crois savoir qu'il y avait une garantie donnée à une banque, mais je n'en suis pas certain. Je ne sais pas non plus ce qui est advenu de cela, mais les nouveaux dossiers nous ont été transmis. Nous avons accordé de nombreuses garanties pour les ventes de produits agricoles à Cuba.

M. Boudria: Mais vous n'êtes pas au courant d'autres clients comme la Yougoslavie, par exemple, dont j'aperçois le nom en parcourant rapidement ces notes.

M. B. King: Je crois que notre service de transactions futures, que j'appelle notre pipe-line, a repris la plupart de ces dossiers, la plupart des transactions envisagées par Canagrex, mais je ne suis pas au courant des détails.

M. Kittleson: Je pourrais peut-être préciser les choses: Canagrex avait en effet envisagé des ventes à Cuba de l'ordre de 15 millions de dollars, dont environ la moitié ont été réalisées. Nous avons assumé un appui du même ordre.

En ce qui concerne les propositions de commercialisation directe de Canagrex, nous ne faisons pas d'intervention de ce genre, comme l'a fait remarquer M. King. Nous pensons simplement que tous les projets de Canagrex peuvent être repris par le secteur privé et que, s'ils étaient réalisables avec Canagrex, ils devraient également l'être avec notre programme.

Donc, si ces projets étaient viables, je pense que nous aurons tout au moins discuté de la majorité d'entre eux avec les exportateurs. Nous nous sommes chargés d'un certain nombre d'entre eux, et d'autres n'ont probablement pas vu le jour. Nous ne pouvons pas vraiment en juger, ne sachant pas au juste où en étaient les projets de Canagrex, s'ils en étaient au stade de la concrétisation ou s'ils étaient hypothétiques.

[Texte]

[Traduction]

• 1555

Mr. Boudria: Thank you.

Mr. Hovdebo: I just want to review a couple of things here, Mr. Chairman. Maybe I am expressing what I think is our concern here. Canagrex was born out of neglect, neglect of the farm product area in the world. The Wheat Board was doing a good job of selling grains, but there was no agency selling the other products generally. So it was built to fill a vacuum. What this committee wants, I think, is to be sure that the vacuum it was supposed to fill remains filled even after Canagrex itself disappears, that what is in place will cover the same ground and allow the same kind of export of Canadian agricultural products.

I suppose, as far as you are concerned, what we need to know is what you are providing. Maybe I should ask some questions first. When you were dealing with Canagrex, did you supply insurance for the individuals who were working through Canagrex, or did you supply an insurance for Canagrex as an agency?

Mr. B. King: It did not work quite that way. Canagrex had its own capacity to provide guarantees, very similar to the Export Development Corporation. The decision was taken that these guarantees should go through Canagrex rather than through EDC. However, we did provide technical information to Canagrex to enable them to arrive at decisions, or to assist them in arriving at decisions.

Mr. Hovdebo: Are you a Crown corporation?

Mr. B. King: We are a Crown corporation.

Mr. Hovdebo: Do export organizations, private sector or government agencies, pay premiums for your coverage?

Mr. B. King: The Commercial Credit Corporation, for example, could take out a policy of insurance with us. Polysar, which is a Crown corporation, could take out insurance with us. In fact, some of them do. There is nothing to preclude it, but we would not expect an agency, that is, a department of government, to take out a policy of insurance with us. Usually it is another Crown corporation.

Mr. Hovdebo: And private.

Mr. B. King: Certainly the private sector. The preponderance is almost solely the private sector.

Mr. Hovdebo: That is basically why you are there.

Mr. B. King: Oh, yes, that is our function.

Mr. Hovdebo: So Canagrex, as you indicated, shared part of the risk in export for the private sector. Do you know if they wrote insurance policies in the same way as you would? How was that done under Canagrex?

Mr. B. King: Not quite the same way. They were really getting into lines . . . They really did not get off the ground in this area very much. But they were providing guarantees to banks for lines of credit and the like. I do not know whether

M. Boudria: Je vous remercie.

M. Hovdebo: Je voudrais seulement revenir sur certains points, monsieur le président. Je crois exprimer ainsi une question qui nous tracasse: Canagrex est née d'une carence, d'un manque d'attention donnée au marché mondial des produits agricoles. La Commission canadienne du blé assurait de façon compétente la vente des céréales, mais il n'y avait pas d'organismes chargés de la vente des autres produits, et Canagrex comblait donc une lacune. Le Comité voudrait veiller, je crois, à ce que cette lacune soit comblée même après la disparition de Canagrex, que ce qui est mis en place remplira le même rôle et assurera le même genre d'exportation des produits agricoles canadiens.

Ce que nous voudrions donc savoir, en ce qui vous concerne, ce sont les services que vous assurez. Je devrais peut-être vous poser d'abord certaines questions. Dans vos transactions avec Canagrex, fournissez-vous l'assurance aux particuliers qui opéraient par l'intermédiaire de Canagrex, ou était-ce à Canagrex elle-même que vous la fournissiez?

M. B. King: Ce n'est pas tout à fait ainsi que les choses se passaient. Canagrex était habilitée à fournir des garanties dans des conditions à peu près semblables à celles de la Société pour l'expansion des exportations. Il a été décidé que ces garanties passeraienr par Canagrex plutôt que par la SEE, mais nous avons transmis à Canagrex les informations techniques lui permettant ou l'aident à parvenir à des décisions.

M. Hovdebo: Êtes-vous une société de la Couronne?

M. B. King: Oui, nous sommes une société de la Couronne.

M. Hovdebo: Les organisations d'exportation, qu'il s'agisse du secteur privé ou des organismes gouvernementaux, vous versent-elles des primes d'assurance?

M. B. King: La Société du crédit commercial, par exemple, peut contracter une police d'assurance avec nous, de même que Polysar, qui est une société de la Couronne. Certaines d'entre elles le font. Rien ne les empêche, mais nous ne nous attendons pas à ce qu'un organisme, un ministère par exemple, contracte avec nous une police d'assurance. En général, c'est une autre société de la Couronne.

M. Hovdebo: Et les sociétés privées.

M. B. King: Certainement. Le secteur privé est prépondérant.

M. Hovdebo: Le secteur privé est votre raison d'être.

M. B. King: Oui, absolument.

M. Hovdebo: Vous disiez donc que Canagrex assumait une partie du risque des exportations du secteur privé. Est-ce qu'elle offrait des polices d'assurance de la même façon que vous? Comment cela se passait-il pour Canagrex?

M. B. King: Pas tout à fait de la même façon. Canagrex s'orientait plutôt vers . . . Elle n'est pas allée très loin dans cette direction, à vrai dire, mais elle donnait des garanties aux banques pour des marges de crédit, entre autres. Je ne sais pas

[Text]

they were providing specific exporters with insurance coverage. I have no knowledge of that.

Mr. Hovdebo: Do you separate export risk from transportation risk, or does the private sector do that separately?

Mr. B. King: We do not cover transportation risk. We cover two kinds of risks: commercial risks and political risks, and commercial risks essentially are those of non-payment. It can also be a failure of a collecting bank, something of that nature.

The political risks include risks of war, insurrection, rebellion, cancellation of an export licence or an import licence, or transfer delays, which is the most normal one that we are experiencing today.

• 1600

Mr. Hovdebo: Did Canagrex do the transportation?

Mr. B. King: I cannot tell you that, sir.

Mr. Hovdebo: The Canadian Dairy Commission operates an export operation. Do you cover them as an agency?

Mr. B. King: We would be prepared to cover them if they were to submit an application.

Mr. Hovdebo: But you do not cover them at the moment? Do you know how they are covered?

Mr. B. King: There are a number of ways that cover can be provided. We do have certain blanket policies that are issued to banks, and it is possible for an exporter to avail himself of this facility and get cover indirectly through the bank, the bank takes out the policy. Or they can apply to us directly and we will issue a policy to them.

It may well be that the Canadian Dairy Commission has gone through a bank—I am not certain, Mr. Kittleson, if they have gone through us or not. But as I indicated, we would entertain an application.

Mr. Hovdebo: You do direct insurance, but you also do underwriting.

Mr. B. King: We underwrite our own policies of insurance. We do not reinsure—

Mr. Hovdebo: But in the case of a bank you would underwrite—

Mr. B. King: Yes, we guarantee the bank.

Mr. Hovdebo: You guarantee it.

Mr. B. King: We guarantee the bank for medium-term transactions.

Mr. Hovdebo: Another area that Canagrex was supposed to be in—as you say, they were not in it very long, so it is hard to know—was the vetting of contracts. Do you do that as a part of your insurance process?

[Translation]

si Canagrex assurait la couverture de certains exportateurs; je ne suis pas sûr de cela.

M. Hovdebo: Faites-vous une distinction entre les risques de l'exportation et ceux du transport, ou bien le secteur privé assure-t-il ces risques séparément?

M. B. King: Nous ne couvrons pas les risques du transport. Nous ne visons que deux catégories de risques, les risques commerciaux et les risques politiques, et dans le cas des premiers, il s'agit surtout du défaut de paiement, mais également de la faillite d'une banque intermédiaire, ou d'un risque de cet ordre.

Les risques politiques comportent les risques de guerre, d'insurrection, de rébellion, d'annulation d'une licence d'exportation ou d'une licence d'importation, ou des délais de transfert, risque le plus courant à l'heure actuelle.

M. Hovdebo: Est-ce que Canagrex a assuré le transport?

M. B. King: Je ne saurais vous le dire, monsieur.

M. Hovdebo: La Commission canadienne du lait a un service d'exportation. Est-ce que vous l'assurez en tant qu'organisme?

M. B. King: Nous pourrions l'assurer si elle nous le demandait.

M. Hovdebo: Mais, à l'heure actuelle, vous ne l'assurez pas? Savez-vous qui est son assureur?

M. B. King: Elle peut être assurée de différentes façons. Nous avons des polices d'assurance tous risques pour les banques, dont l'exportateur peut profiter pour obtenir indirectement son assurance par la banque qui souscrit elle-même la police. Les exportateurs peuvent également s'adresser directement à nous, auquel cas nous souscrivons une police pour eux.

Il est fort possible que la Commission canadienne du lait ait passé par l'intermédiaire d'une banque—je ne sais pas, monsieur Kittleson, s'ils ont ou non passé par nous, mais comme je le disais, nous serions disposés à les assurer.

M. Hovdebo: Vous avez votre propre programme d'assurance, et vous souscrivez également des garanties.

M. B. King: Nous souscrivons nos propres polices d'assurance, mais nous ne faisons pas de réassurance . . .

M. Hovdebo: Mais pour une banque, vous souscririez . . .

M. B. King: Oui, pour une banque nous offrons des garanties.

M. Hovdebo: Vous offrez donc des garanties.

M. B. King: Pour une banque, nous garantissons les transactions à moyen terme.

M. Hovdebo: Canagrex était également censée s'occuper de la vérification des contrats, mais il est difficile de savoir au juste ce qu'elle a fait dans ce domaine, car, comme vous le dites, son existence a été éphémère. Cette vérification des contrats fait-elle partie de votre programme d'assurance?

[Texte]

Mr. B. King: Yes, we would. We would see the banking contract, the terms of sale and the like. For short-term business we do not necessarily look at a contract of sale. I will have to ask my colleague, Mr. Kittleson, if he does for the medium-term agricultural sales. But we do see the bank documentation.

Mr. Hovdebo: Do you base your coverage on that or . . . ?

Mr. Kittleson: The majority of our—

Mr. Hovdebo: Do you give them advice? That is really what I want to know.

Mr. B. King: We would give them advice if we were to discern a flaw, but we do not assume the responsibility for the integrity of a commercial contract. That devolves upon the exporter and his own lawyers and resources. But if we were to see something that would place him at a financial disadvantage, if there were to be a weakness, we would draw it to his attention. In fact, we probably could not underwrite it if it were to contain a clause of that character.

Mr. Hovdebo: But you do not have anything to do with credit. You do not provide credit for the—

Mr. B. King: We facilitate the availability of credit, if I can put it that way—the credit by and large comes from the exporter's bank—with an exception. We do direct financing, generally for capital goods, and we encompass in that definition breeding livestock. We will do direct financing of breeding livestock. Certainly a complete agricultural project would qualify . . . I do remember we discussed chicken breeding stations and the like. The whole complex would be financed.

Mr. Hovdebo: If I wanted to sell my honey to Iceland, and did not have the financing to do it, could I come to you for . . . ?

Mr. B. King: No, you would go to your bank, and we would be happy to go with you to your bank to explain how the policy of insurance should provide the requisite security to enable the bank to extend the necessary working capital to you.

Mr. Hovdebo: Would you also extend a certain amount of guarantee?

Mr. B. King: We would provide insurance cover, which would indemnify the bank in the event of loss. If the loss were a political circumstance, 100%; and, in the case of failure to pay by the collecting bank, 95%.

We have something called a direction to pay. That is, we enter into an arrangement with you whereby we will pay the proceeds of any claim directly to the bank, so the bank is secured in that respect.

[Traduction]

M. B. King: Oui; nous examinons le contrat bancaire, les conditions de vente, etc. Dans le cas de transactions à court terme, nous n'examinons pas toujours le contrat de vente, et je vais devoir demander à mon collègue, M. Kittleson, s'il le fait pour les ventes agricoles à moyen terme. Mais nous examinons en tout cas la documentation bancaire.

M. Hovdebo: Est-ce là-dessus que vous basez votre couverture ou . . . ?

M. Kittleson: La majorité de nos . . .

M. Hovdebo: Est-ce que vous les conseillez? C'est ce que je voudrais vraiment savoir.

M. B. King: Nous leur donnerions un conseil si nous constatons un vice de forme, mais nous ne prenons pas la responsabilité de la validité d'un contrat commercial. C'est à l'exportateur et à ses propres conseillers juridiques qu'il appartient de s'en charger. Mais s'il se présentait une faille qui risquerait de le mettre financièrement en position de faiblesse, nous ne manquerions pas de la lui signaler, et il est d'ailleurs probable que nous ne pourrions souscrire l'assurance si elle contenait une faille de ce genre.

M. Hovdebo: Mais vous n'avez rien à voir avec le crédit. Vous n'assurez pas de crédit pour . . .

M. B. King: Nous allégeons les formalités d'obtention de crédit, si je puis m'exprimer ainsi—en effet, c'est la banque qui fournit le crédit à l'exportateur—mais à une exception près. Nous assurons généralement le financement des biens d'équipement et nous englobons dans cette définition le bétail de reproduction. Dans ce cas, nous assurons le financement direct. Un projet agricole complet répondrait certainement aux conditions . . . Je me rappelle que nous avons discuté d'exploitations d'élevage de volaille, et autres. C'est l'ensemble qui serait financé.

M. Hovdebo: Si je voulais vendre mon miel à l'Islande et que je n'avais pas les fonds à cet effet, pourrais-je m'adresser à vous . . . ?

M. B. King: Non; vous vous adresseriez à votre banque, et nous serions disposés à vous y accompagner pour expliquer comment la police d'assurance vous donnerait la garantie nécessaire pour permettre à la banque de vous prêter le fonds de roulement nécessaire.

M. Hovdebo: Est-ce que vous consentiriez également à nous fournir une garantie?

M. B. King: Nous fournirions la couverture de l'assurance qui indemniserait la banque en cas de perte, à 100 p. 100 si la perte était due à un événement politique, et à 95 p. 100 en cas de défaut de paiement par la banque de recouvrement.

Nous avons ce que nous appelons un ordre de paiement; c'est-à-dire que nous concluons une entente avec vous en vertu de laquelle nous nous engageons à rembourser les sinistres directement à la banque, de sorte que la banque soit toujours protégée.

[Text]

Mr. Hovdebo: One more question, if I may.

In the case of that, let us say that I went to the bank and you guarantee it, and let us say that the thing is lost for some reason, which you are liable for or we come to you for, is your corporation financially viable? Would I have to pay some premiums and so on?

Mr. B. King: Yes.

Mr. Hovdebo: So over the long run you hope to break even.

Mr. B. King: That is correct. That is our objective, to be commercially self-sustaining.

Le président: Merci, monsieur Hovdebo.

Mr. Clark (Brandon—Souris): Mr. Chairman, may I make the suggestion that we go into clause-by-clause consideration?

The Chairman: Yes.

Mr. Hovdebo: I have one concern before we do that. This witness does a very good job in the area that he does it, but I still want to know a considerable number of items that we did not get into. Are we going to have Mr. Jacques back?

Mr. Clark (Brandon—Souris): I do not think so. We had him for as much time as we wished on the last day.

Le président: Monsieur Boudria.

Mr. Boudria: If I may, Mr. Chairman. Will we at some point be receiving the Minister as well? I know we were saying it was not necessary that the Minister be the first witness, but if this is going to be the last witness will we be talking to the Minister at some point? We talked about that at our first meeting, if my memory serves me correctly, and we agreed that we would want him to appear either at the beginning or at the end. If this is our last witness before going to clause-by-clause consideration, it would seem to me that now is the time to receive the Minister, pursuant to our agreement. Unless other members of the committee remember it differently, and perhaps our clerk could remind us of that through the deliberations in our committee proceedings of the date in question when we discussed the matter.

Le président: S'il est dans l'intention du Comité d'entendre le ministre de l'Agriculture, M. Wise, on m'informe que la date la plus proche pour laquelle il pourrait accepter notre invitation serait le 6 décembre.

Entre-temps, il nous offre les services du secrétaire parlementaire si jamais on en juge ainsi.

Mr. Ferland: Monsieur le président, je n'ai pas d'objection à ce qu'on rencontre le ministre ou son secrétaire parlementaire,

[Translation]

M. Hovdebo: Une dernière question, si vous me le permettez.

Mettons que je m'adresse à la banque et que vous me fournissez une garantie, et que, pour une raison ou une autre, les marchandises se perdent, et je vous demande de me rembourser, étant donné que vous en êtes responsables; est-ce que votre société a les moyens financiers de me rembourser? Serais-je obligé de payer des primes?

M. B. King: Oui.

M. Hovdebo: Donc, vous espérez arriver éventuellement au point d'équilibre.

M. B. King: C'est exact. Notre objectif est de devenir autonome sur le plan commercial.

The Chairman: Thank you, Mr. Hovdebo.

Mr. Clark (Brandon—Souris): Monsieur le président, puis-je proposer que nous commençons tout de suite l'examen article par article du projet de loi?

Le président: Oui.

M. Hovdebo: Avec votre permission, j'ai une dernière question à soulever. Ce témoin est certainement très compétent dans son domaine, mais il reste un certain nombre de questions dont nous n'avons pas encore parlé. Est-ce que M. Jacques va comparaître de nouveau?

Mr. Clark (Brandon—Souris): Non, je ne crois pas. Il était disposé à rester aussi longtemps qu'il le fallait la dernière fois qu'il a comparu.

The Chairman: Mr. Boudria.

M. Boudria: Si vous le permettez, monsieur le président, je voudrais savoir si nous avons l'intention de convoquer le ministre. Je sais que nous étions convenus qu'il ne serait pas nécessaire que le ministre soit le premier témoin, mais puisqu'il semble que nos témoins d'aujourd'hui vont être les derniers à comparaître, j'aimerais savoir si nous aurons l'occasion de parler au ministre à un moment donné. Si ma mémoire est bonne, nous en avons discuté lors de notre première réunion, et nous étions convenus que nous le convoquerions soit au début, soit à la fin de notre examen. Si nous n'avons plus l'intention de recevoir d'autres témoins avant de commencer l'examen article par article, il me semble que c'est maintenant le moment de recevoir le ministre, conformément à notre entente. Je ne sais pas si les autres députés ont le même souvenir que moi, mais peut-être que notre greffier pourrait nous rappeler ce qui a été entendu le jour où nous avons discuté de cette question, en regardant le compte rendu de nos délibérations de ce jour-là.

The Chairman: If it is the committee's intention to hear from the Minister of Agriculture, Mr. Wise, it should be pointed out that the earliest possible date he could appear would be December 6th.

In the meantime, he has offered us the services of his parliamentary secretary, if we wish to make use of them.

Mr. Ferland: Mr. Chairman, I have no objection to our meeting with the Minister or his parliamentary secretary, but I

[Texte]

mais j'aimerais savoir quels sont les éléments nouveaux que pourraient nous apporter soit le ministre ou le secrétaire parlementaire, des éléments qui ne sont pas connus par les gens du Comité. Je pense que tout a été à peu près dit sur la question de la Société Canagrex. Je ne sais pas quels sont les éléments nouveaux qu'on pourrait obtenir du ministre ou de son secrétaire parlementaire. Je pense qu'on est rendu au stade où on a à peu près tout dit sur cette question-là et que l'on se doit d'étudier ce projet de loi article par article. Je ne pense pas qu'on soit là pour essayer de refaire le monde ou de refaire toutes les discussions qui ont déjà été faites sur ce dossier-là.

Je suis pour procéder à l'étude article par article.

Le président: Avant de se pencher là-dessus, je pense que s'il n'y a pas d'autres questions on va libérer M. King et M. Kettelson en les remerciant de la rapidité avec laquelle ils ont accepté notre invitation, et de la façon judicieuse et très concise avec laquelle ils ont su répondre aux différentes questions des membres de ce Comité.

Je vous remercie et vous dis bonne chance dans votre travail.

Mr. B. King: Thank you.

Mr. Hovdebo: Thank you very much.

Le président: Maintenant la question qui est devant nous est: Le Comité exige-t-il de voir comparaître le ministre? Si tel est le cas, quelles seraient les questions, encore inconnues des membres du Comité, comme le suggère le député de Portneuf?

• 1610

M. Ferland: Je pense que tout a été dit, monsieur le président. C'est bien beau d'étirer le temps, mais je pense qu'on a tous d'autres choses à faire et qui sont aussi importantes. Il n'y a pas d'éléments nouveaux et en ce qui me concerne je propose que l'on étudie maintenant, article par article le projet de loi C-2.

Le président: Est-ce qu'il est l'intention du Comité de procéder à l'étude article par article de ce projet de loi?

Monsieur Hovdebo.

Mr. Hovdebo: I have no real concern about going to clause-by-clause consideration and even getting it out of here, but I do have some questions that have not been answered, and I do not think the Minister is the person to do it.

Mr. Jacques gave us that overview, but he did not give us, for instance, the details of who provides the arrangement for transportation now. That was done by Canagrex before; they made those arrangements. Who underwrites the financing? These people do not underwrite the financing, and Mr. Jacques did not indicate who underwrote the financing. Who does the promotion, specific agricultural promotion? For instance, who goes to the trade fairs with a display for agriculture; who operates as the sales agency?

[Traduction]

would like to know just what new information the Minister or his parliamentary secretary could possibly provide us with that the members of the committee are not already aware of. As far as I am concerned, there remains very little, if anything, more to say about Canagrex. I do not know what new information we could possibly obtain from the Minister or his parliamentary secretary. I think we have now reached the stage where virtually everything has been said and that we should move ahead with the clause by clause consideration of the bill. Our purpose in being here is not to reshape the world or to go back over the discussions which have already taken place on this issue.

I, for one, am ready to proceed with the clause by clause consideration.

The Chairman: Before continuing our discussion, I think that if there are no further questions, we should allow Mr. King and Mr. Kettelson to leave, and thank them not only for accepting our invitation so quickly, but also for their very concise and judicious answers to the questions put to them by the members of this committee.

Thank you very much and good luck in your work.

Mr. B. King: Merci.

Mr. Hovdebo: Merci beaucoup.

The Chairman: Now the question before us is whether the committee wishes to have the Minister appear, and if so, what new information, as the member for Portneuf has suggested, are the members of the committee likely to receive?

Mr. Ferland: I think everything has already been said, Mr. Chairman. It is one thing to want to stretch out the debate, but I think we all have better things to do with our time. As far as I am concerned, there is no new information, and I therefore move that we proceed immediately with the clause-by-clause consideration of Bill C-2.

The Chairman: Does the committee intend to proceed with the clause-by-clause consideration of this bill?

Mr. Hovdebo.

Mr. Hovdebo: Je n'ai pas vraiment d'objection à ce que nous commençons l'examen article par article du projet de loi, ni même à ce que nous l'adoptions tout de suite, mais j'ai encore des questions auxquelles je n'ai toujours pas eu de réponse, et je ne crois pas que le ministre soit la personne qui puisse y répondre.

Mr. Jacques nous a donné un aperçu général, mais il ne nous a pas donné de détails sur la question du transport, par exemple. C'est la société Canagrex qui en était responsable auparavant; c'est elle qui se chargeait d'organiser le transport. Et qui garantit le financement? La CEE ne le fait pas, et Mr. Jacques ne nous l'a pas dit non plus. Qui se charge de la promotion des produits agricoles? Par exemple, qui participe aux foires agricoles et qui se charge du travail de promotion?

[Text]

Mr. Fraleigh asked a question about how many agents we had out there who were specifically attached to agriculture. I would like an answer to that. How many are there out there; and exactly how are they working? Is there a contract vetting operation in place for agricultural exporters?

I have a number of small producers in my constituency, and that is a very small part of the whole agricultural area—people who sell bees, people who sell honey, people who export bees, people who export honey, and a number of pulse crop exporters. The pulse crop exporters seem to have gotten control of their operation pretty well, but the others were very disappointed, and so were the pulse crop operators, at the demise of Canagrex. They are asking those questions now, and I do not have those answers as yet. We did not get them from Mr. Jacques, and Mr. King, obviously it was not his area.

Le président: Est-ce que il y a un membre qui veut commenter les interrogations de M. Hovdebo?

Mr. Fraleigh: I would stand, if I could. I understand your concerns and your desire for answers to those questions, but I fail to see what it has to do with Canagrex. I do not think there is any doubt that if you have those concerns and raise them at the standing committee we can bring whatever witness. I cannot speak because I am not on the other committee, but—

Mr. Clark (Brandon—Souris): You are always welcome.

Mr. Fraleigh: —the fact is there has to be people out there in some department or other who can supply those answers. I have some reservations about what that specifically has to do with Bill C-2.

The Chairman: Mr. Clark.

Mr. Clark (Brandon—Souris): Just a couple of observations in response to Mr. Hovdebo's questions, which I think are all very legitimate. Some of them, I am sure he would admit, are fairly detailed; for example, how many trade people do we have out there? It is a good question, but I think it is the kind of question for which notice must be given. I am sure that if we were to ask the chairman to take your questions as notice, and seek a commitment that they be responded to either by the deputy minister, or through the system, I am sure that information can be provided.

The other thing I would ask you to bear in mind is we are hoping to have the Minister before the standing committee, I think more or less on the same date that he sounds as if he would be available for this committee, and you as a member of that committee would certainly have the opportunity to pursue it at that point in time.

Mr. Hovdebo: For five minutes, maybe.

[Translation]

M. Fraleigh a également posé une question sur le nombre d'agents qui travaillaient à l'étranger dans le domaine agricole. J'aimerais obtenir une réponse à cette question-là. J'aimerais savoir combien il y en a et exactement ce qu'ils font. J'aimerais également savoir s'il existe un service d'examen des contrats pour exportateurs agricoles.

J'ai également un certain nombre de petits producteurs dans ma circonscription électorale, et qui ne représentent qu'une partie infime de l'activité agricole—it s'agit de gens qui vendent ou qui exportent des abeilles ou du miel, ainsi qu'un certain nombre d'exportateurs de légumineuses. Ceux-ci semblent avoir pris en charge leurs opérations sans trop de difficultés, mais les autres, et même les exportateurs de légumes secs, ont été très déçus lorsqu'on a décidé de dissoudre la société Canagrex. C'est eux qui me posent ces questions maintenant, et je n'ai toujours pas de réponses. M. Jacques ne me les a pas données, ni M. King, parce que ce n'est pas de son domaine.

The Chairman: Would any members wish to make a comment on to Mr. Hovdebo's remarks?

Mr. Fraleigh: Oui, si vous me le permettez. Je comprends vos inquiétudes et votre désir de recevoir une réponse à ces questions, mais j'ai du mal à voir le rapport que cela pourrait avoir avec la société Canagrex. À mon avis, il est clair que si vous avez des questions que vous voudriez soulever lors d'une séance régulière du Comité permanent, nous pouvons toujours convoquer n'importe quel témoin qui serait apte à y répondre. Je ne suis pas à même de vous faire de promesse, puisque je ne siège pas à l'autre comité, mais . . .

Mr. Clark (Brandon—Souris): Vous êtes toujours le bienvenu.

Mr. Fraleigh: . . . il est certain que quelqu'un dans un ministère ou ailleurs a les réponses à ces questions. Mais, personnellement, je ne vois vraiment pas le rapport entre vos questions et le projet de loi C-2.

Le président: Monsieur Clark.

Mr. Clark (Brandon—Souris): Je voudrais faire quelques remarques au sujet des questions soulevées par M. Hovdebo, qui sont toutes des questions légitimes, à mon avis. Certaines d'entre elles—et il l'admettrait lui-même, j'en suis sûr—sont très détaillées; par exemple, combien d'agents avons-nous à l'étranger? C'est une bonne question, mais à mon avis, c'est le genre de questions qu'il faut soumettre au témoin à l'avance. Je suis sûr que, si nous demandions au président de prendre note de vos questions et de prendre les mesures nécessaires pour obtenir une réponse, soit du sous-ministre, soit de son adjoint, vous recevriez ces renseignements sous peu.

Je vous demande également de vous rappeler que nous espérons faire comparaître le ministre devant le Comité permanent à peu près à la même date, je crois, que celle à laquelle il propose de comparaître devant vous; et en tant que membre de ce comité-là, vous aurez certainement l'occasion de poursuivre la discussion à ce moment-là.

Mr. Hovdebo: Oui, pendant peut-être cinq minutes.

[Texte]

Mr. Clark (Brandon—Souris): No, we do better than that.

The answers can be found, I think. But I am not so sure that holding this up until the Minister can come is a way in which to find the answers. Now, the offer has been made that the Parliamentary Secretary come and represent the Minister, but—

• 1615

Mr. Hovdebo: He will not be able to answer these questions. These are not questions for the Minister; these are questions for the people who work with Mr. Jacques or below him, I suppose.

Mr. Clark (Brandon—Souris): Why do we not agree as a committee, then, to direct the questions you have articulated to Mr. Jacques and ask for a written response to be circulated to members of this committee? I would so move, if that would be helpful.

Mr. Fraleigh: Well, I already asked some specific questions last week, which the record will show, and he agreed that he would forward that information. So it is those additional questions that Mr. Hovdebo wants that I think should be directed . . . Hopefully, we will get responses to the other ones.

Le président: Je me rappelle très bien aussi que M. Jacques nous a offert sa très grande disponibilité et il était prêt à demeurer quelques minutes de plus lors de la réunion de cette semaine. Je pense qu'on a une bonne suggestion, ici. Si jamais il y a des questions additionnelles de soulevées mais dont on aurait pas la réponse devant nous, on avisera le greffier qui se ferait un devoir et un plaisir de contacter M. Jacques ou quelqu'un de son entourage pour obtenir les réponses appropriées.

Je réalise, après vous avoir écouté, que le Comité est maintenant prêt à faire l'étude du projet de loi C-2 article par article.

M. Ferland: Oui, monsieur le président. On est prêts.

Mr. Hovdebo: How do we get these questions answered?

Mr. Clark (Brandon—Souris): By agreement, if we can. We can direct the chairman to communicate your questions to Mr. Jacques and ask for a written response.

Mr. Hovdebo: I have not given them all to you yet.

Mr. Clark (Brandon—Souris): Perhaps you could provide him with a supplementary list, then. I think that is a legitimate way to proceed.

Le président: Je vais laisser quand même au greffier le soin d'expliquer la façon dont on va procéder pour recevoir les questions et de quelle façon les réponses vont être transmises à M. Hovdebo.

Monsieur le greffier.

[Traduction]

Mr. Clark (Brandon—Souris): Non, je pense qu'on peut faire un peu mieux que ça.

Les réponses existent, j'en suis sûr. Toutefois, je ne suis pas convaincu que la meilleure façon d'obtenir ces réponses soit de suspendre nos activités en attendant la comparution du ministre. On nous a offert les services du secrétaire parlementaire, qui pourrait comparaître à la place du ministre, mais . . .

Mr. Hovdebo: Il ne pourra pas répondre à ces questions. Elles ne s'adressent d'ailleurs pas au ministre, mais plutôt aux collaborateurs de M. Jacques, et aux personnes qui travaillent sous ses ordres, j'imagine.

Mr. Clark (Brandon—Souris): Le Comité pourrait alors décider de faire parvenir ces questions à M. Jacques, et de demander une réponse écrite qui serait diffusée auprès des membres? Voilà ce que je propose, si cela peut vous être utile.

Mr. Fraleigh: Je lui ai d'ailleurs moi-même posé quelques questions la semaine dernière—le compte rendu de séance en témoignera—and il s'est montré disposé à nous faire parvenir l'information. Je pense donc que ces questions supplémentaires que M. Hovdebo a lui aussi posées devraient être adressées . . . Espérons que nous obtiendrons aussi une réponse aux autres.

The Chairman: I remember, too, that Mr. Jacques was entirely at our disposal, and that he was ready to stay a few more minutes with us at that meeting. So this is a good suggestion, here. If there are some additional questions for which we have no answer in front of us, our clerk will be pleased to contact Mr. Jacques or anybody close to him for appropriate answers.

And I realize now, after listening to you, that the committee is now ready to go to the clause-by-clause study of Bill C-2.

Mr. Ferland: Yes, Mr. Chairman. We are ready.

Mr. Hovdebo: Comment obtiendrons-nous alors une réponse à ces questions?

Mr. Clark (Brandon—Souris): Il suffit que le Comité s'entende là-dessus, si nous y arrivons. Nous pouvons demander au président de faire parvenir ces questions à M. Jacques et de lui demander une réponse écrite.

Mr. Hovdebo: Je ne vous les ai pas encore toutes lues.

Mr. Clark (Brandon—Souris): Vous pourriez peut-être alors lui donner la liste complète. Je pense que ce serait une façon tout à fait correcte de procéder.

The Chairman: I still will ask the clerk to explain the way we are going to proceed for those questions and how answers will be communicated to Mr. Hovdebo.

Mr. Clerk.

[Text]

The Clerk of the Committee: Mr. Hovdebo, if you put your questions on the record, when the record is printed I will send that copy to Mr. Jacques, who will answer your questions and then send me the responses, and I will send them to all members of the committee. This is the format we normally use for other committees.

Mr. Hovdebo: Yes, I agree with Lee. What I am talking about here really has nothing to do with the winding up of Canagrex. What it has to do with is the replacement of Canagrex, what is in place instead of Canagrex, and I think this is the best . . . I know the Minister and so on are opportunities too, but really, we are dealing here with agricultural export in this committee. It may be a little bit out of order because it is not that, but I certainly would like the answers to these, and I think we all would when it comes right down to it.

Do you have the questions, or should I pass them to you afterwards or put them on the record?

The Chairman: Go ahead, Mr. Hovdebo.

Mr. Hovdebo: I think you probably have most of them, but I will just go over them again.

I want to know about the underwriting of financing. What kind of underwriting of financing is there besides what is there?

What kind of sales agencies are there in the field? How many workers do we have in the field, in the embassies that are out there actually?

Who is responsible for agricultural promotion? Is it a separate part of the embassies that are out there, or is it an agency that operates within Agriculture or somewhere else in the government?

I think we had a good answer on insurance. I do not have to ask that one again.

Is there an agency, or who helps with providing, arranging, and in some cases underwriting transportation costs?

Is there somebody out there in the government who can be the contact and the person to assist small exporters, particularly for contract vetting and making sure they do not forget things?

• 1620

One of the things Canagrex did was survey the products in Canada that were for export, and they had a fairly comprehensive list of those. Is that being done again, or is it being used? Also they were supposed to do—but I never saw any results of this—a market survey of the possible purchasers of our products, and one of my concerns there is how the producers find out about this. Is there some way of contact between the export agencies and the farmers?

The last one I have is the credit structure. Maybe that is the same as financing, but in this case I mean the credit to the

[Translation]

Le greffier du Comité: Monsieur Hovdebo, si vous lisez les questions pour le procès-verbal, je pourrai en faire parvenir copie à M. Jacques lorsqu'il sera imprimé, il pourra répondre aux questions et me faire parvenir ses réponses, que je distribuerai aux membres du Comité. Voilà la façon dont nous procédons normalement aux autres comités.

M. Hovdebo: Très bien, je suis d'accord avec la proposition de Lee. Ce dont je voudrais parler ici n'a d'ailleurs rien à voir avec la dissolution de Canagrex. C'est plutôt de la succession de Canagrex, ou de ce que l'on mettra au lieu et place de Canagrex que je voudrais parler, et je pense que c'est là la meilleure . . . Je sais très bien que l'on pourrait effectivement mettre le ministre, entre autres, à contribution, mais ce dont il est surtout question ici c'est d'exportation de produits agricoles; cela pourrait donc être un petit peu hors sujet, mais j'aimerais tout de même avoir une réponse à ces questions, qui intéressent je pense tout le monde ici.

Avez-vous déjà les questions, voulez-vous que je vous les transmette après la séance ou que je les lise pour le compte rendu?

Le président: Allez-y, monsieur Hovdebo.

M. Hovdebo: Je pense que vous en avez déjà la plupart, mais je vais encore vous les lire.

J'aimerais savoir dans quelles conditions le financement est garanti. En plus de ce qui est déjà prévu, quelles sont ces conditions de garantie?

Quels sont les organismes qui s'occupent de la vente sur place? Combien avons-nous de personnel sur place, et notamment dans les ambassades?

Qui est responsable de la promotion des produits agricoles? S'agit-il d'un service séparé des ambassades, ou d'un organisme dépendant du ministère de l'Agriculture ou d'un autre secteur de l'administration fédérale?

Je pense que l'on nous a bien répondu sur la question des assurances. Je ne vais donc pas répéter la question.

Un organisme est-il chargé de s'occuper du transport—les arrangements, ou même le financement?

L'administration fédérale met-elle un service à la disposition des petits exportateurs, et notamment pour la rédaction des contrats, afin que rien ne soit laissé au hasard?

Canagrex suivait de près les produits canadiens destinés à l'exportation, et en avait d'ailleurs une liste très complète. Cela se fait-il toujours, et utilise-t-on cette liste? Canagrex devait également—mais je n'en ai jamais vu la moindre trace—faire une étude de marché sur les acheteurs éventuels de nos produits, et j'aimerais savoir de quelle façon ce type d'information est acheminé jusqu'aux producteurs. Comment le contact est-il assuré entre les organismes d'exportation et les agriculteurs?

La dernière question que j'ai sur ma liste concerne le crédit. C'est une question qui concernerait peut-être en même temps

[Texte]

purchaser, which has been done quite often. For instance, it is done under the Wheat Board and it is done under the Canadian Dairy Commission and several other agencies. Is any structure for that in place?

Then there is the one Mr. Fraleigh raised, the number of people actually out in the field.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Hovdebo, for your questions. As we already have informed you, we will make proper arrangements to get the answers in a reasonable time.

Mr. Hovdebo: As far as I am concerned, we can wind this one up today then.

The Chairman: We shall now proceed to clause-by-clause study.

Clause 1 allowed to stand

Clauses 2 to 7 inclusive agreed to

Schedule agreed to

Clause 1 agreed to

Title agreed to

The Chairman: Shall the bill carry?

Some hon. members: Agreed.

The Chairman: Shall I report the bill to the House?

Some hon. members: Agreed.

The Chairman: I will present the report in a very short period of time.

Thank you very much. I appreciated working with all of you.

This meeting stands adjourned.

[Traduction]

le financement de façon générale, mais je veux parler ici de crédit à l'acheteur, ce qui se fait très souvent. Cela se fait à la Commission canadienne du blé, et à celle du lait, entre autres. A-t-on prévu quelque chose dans ce cas-ci?

Et ensuite la question qu'a déjà posée M. Fraleigh, quelle est l'importance du personnel occupé sur le terrain?

Le président: Merci beaucoup, monsieur Hovdebo, pour ces questions. Comme nous l'avons déjà dit, nous prendrons des dispositions pour obtenir des réponses à temps.

M. Hovdebo: En ce qui me concerne nous pouvons maintenant régler la question du projet de loi dès aujourd'hui.

Le président: Nous allons donc passer au vote des articles du projet de loi.

L'article 1 est réservé

Les articles 2 à 7 inclus sont adoptés

L'Annexe est adoptée

L'article 1 est adopté

Le titre est adopté

Le président: Le projet est-il adopté?

Des voix: Oui.

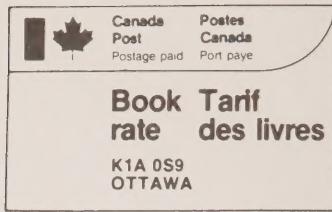
Le président: Dois-je faire rapport du projet de loi à la Chambre?

Des voix: Oui.

Le président: Je déposerai donc le rapport d'ici peu.

Merci beaucoup. Travailler avec vous a été un plaisir.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Export Development Corporation:

Brock King, Senior Vice-President, Export Insurance Group;
J. Grady Kittleson, Manager, Agricultural Insurance Services.

TÉMOINS

De la Société pour l'expansion des exportations:

Brock King, premier vice-président (Services), Groupe de l'assurance à l'exportation;
J. Grady Kittleson, directeur, Services d'assurance agricole.